

UEAPME

Business Support Programme
SMECA

**EUROPEJSKI SYSTEM PODATKOWY
I UNIA WALUTOWA**

WIFI
Austriacka Izba Gospodarcza

Spis treści

PODATKI W UNII EUROPEJSKIEJ

Polityka podatkowa UE

- Harmonizacja i koordynacja podatkowa

Podatki pośrednie

- Podatek od wartości dodanej - VAT
- Transakcje wewnątrz Wspólnoty (tabela)
- Stawki podatkowe
- Lista stawek podatku VAT w Państwach Członkowskich (tabela)
- System VAT dla kupców
- Transakcja wewnątrz Wspólnoty
- Zamówienie przesyłki pocztowej i sprzedaż na odległość
- Progi do zastosowania specjalnego schematu dla sprzedaży na odległość (tabela)
- Zwrot VAT-u dla przedsiębiorstw zagranicznych
- Numer identyfikacji podatkowej VAT
- Numer identyfikacji podatkowej w Państwach Członkowskich (tabela)

Podatki bezpośrednie

- Podatek od osób prawnych

Europejska Unia Walutowa

PODATKI W UNII EUROPEJSKIEJ

- **Polityka podatkowa UE**

- **Podatki pośrednie**

Podatki te pobierane są od produkcji i konsumpcji i nie obciążają bezpośrednich płatników (kupców lub producentów) odprowadzających je dla budżetu i wliczających je w cenę obciążającą ostatecznego konsumenta (VAT i podatki akcyzowe).

- **Podatki bezpośrednie**

Są one płacone i odprowadzane przez podatników. Zalicza się do nich: Podatek dochodowy, podatek od przedsiębiorstw, podatek od dobrobytu i większość podatków lokalnych.

Polityka podatkowa UE

W polityce podatkowej Unia Europejska odgrywa jedynie rolę pomocniczą.

Polityka podatkowa jest symbolem suwerenności narodowej, która zyskała na znaczeniu od czasu wprowadzenia Euro, ponieważ pole manewru Państw Członkowskich w zakresie polityki walutowej i budżetowej zostało drastycznie ograniczone przez Traktat z Maastricht i Pakt o Stabilizacji i Wzroście.

Ponadto Państwa Członkowskie UE pobierają dochody podatkowe z bardzo różnych źródeł a proporcje opodatkowania bezpośredniego i pośredniego znacznie się różnią.

Harmonizacja i koordynacja podatkowa

W Traktacie o WE niewiele jest przepisów o koordynacji podatków. Dotyczy to w szczególności koordynacji podatków bezpośrednich, która może być realizowana jedynie w oparciu o ogólne przepisy odnoszące się do jednolitego rynku (Art.94). Do podatków pośrednich odnoszą się natomiast szczegółowe przepisy (Art. 90 – 93)

Konieczne było dokonanie wyboru pomiędzy pełną harmonizacją podatkową z jednolitą podstawą i stawkami opodatkowania - tak jak to przewidziano w Art. 93 Traktatu o UE w stosunku do podatków pośrednich – a koordynacją podatków, która zbliża do siebie politykę podatkową Państw Członkowskich, opierając się kodeksach proceduralnych, zaleceniach, umowach lub dyrektywach. Europejska koordynacja podatkowa nie dąży do powszechnej uniformizacji systemu podatkowego. Szczególnie na wewnętrznym rynku UE, dla utrzymania efektywności jego funkcjonowania, potrzebny jest pewien stopień konwergencji.

Harmonizacja podatkowa wewnątrz UE wiąże się z podstawowymi problemami.

Nie jest możliwa harmonizacja stawek podatkowych bez pełnej harmonizacji systemów podatkowych, na co brak podstaw prawnych w UE. Celem polityki podatkowej UE nie jest nałożenie czy przyjęcie wspólnych podatków. Jest niemniej możliwy postęp w zakresie zbliżenia lub koordynacji podatków. Istnieją po temu ważne powody. Postęp w koordynacji podatkowej ma kluczowe znaczenie dla usunięcia pozostałych przeszkód do zakończenia tworzenia i funkcjonowania jednolitego rynku. Koordynacja podatkowa stanowi jednocześnie ważny instrument dla unikania podwójnego opodatkowania, uchylania się od płacenia podatków oraz nieuczciwej konkurencji podatkowej. Jest to ponadto środek do

wzmocnienia właściwego funkcjonowania wspólnego rynku i co się z tym wiąże, konkurencyjności gospodarki europejskiej.

Z drugiej strony w UE podatki są nakładane przez Państwa Członkowskie a nie samą UE. Inaczej niż w USA gdzie 2/3 dochodów podatkowych jest ściąganych centralnie, sprawy takie jak podstawa opodatkowania, stawki i zwolnienia są organizowane w myśl zróżnicowanych i konkurencyjnych zasad. Nie ma także obowiązku wymiany informacji między Państwami Członkowskimi. Na jednolitym rynku europejskim, z całym jego rozdrobieniem na zróżnicowane systemy podatkowe istnieją ogromne możliwości unikania podatków i oszustw. Prowadzi to nie tylko do konkurencji i strat w dochodach podatkowych ale także podważa zasadę uczciwości w opodatkowaniu.

Podatki pośrednie

Art. 90 Traktatu o WE zabrania wszelkiej dyskryminacji podatkowej która bezpośrednio lub pośrednio mogła by uprzywilejować krajowe produkty w stosunku do produktów z innych Państw Członkowskich. Art. 90 wzywa również do harmonizacji podatków obrotowych, akcyzowych i innych form podatków pośrednich. VAT jest podatkiem który ma być zharmonizowany w pierwszej kolejności.

Traktat Rzymski przewiduje harmonizację podatków pośrednich. Cel ten nie został dotąd osiągnięty ani w stosunku do VAT-u ani w stosunku do akcyzy. Co ciekawe, podatki te nie mają większego znaczenia w kontekście wyboru siedziby przedsiębiorstwa jako, że obciążają ostatecznego odbiorcę i są tym samym neutralne jeśli chodzi o oddziaływanie na warunki konkurencji. Widać to zwłaszcza na przykładzie Niemiec i Luksemburga które mają najniższe stawki VAT a mimo to nie odnoszą korzyści w zakresie zakładania siedzib przez przedsiębiorstwa.

Podatek od wartości dodanej - VAT

VAT został wprowadzony w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej w 1970r. pierwszą i drugą dyrektywą o VAT. Miał zastąpić podatki od produkcji i konsumpcji. Decyzja podjęta w roku 70-tym o przeznaczeniu części kalkulowanych na jednolitej podstawie dochodów uzyskiwanych z VAT-u na finansowanie budżetu Wspólnoty utorowała drogę do harmonizacji VAT-u. Szósta dyrektywa VAT (77/388/EEC) zapewniła opodatkowanie identycznych transakcji we wszystkich Państwach Członkowskich, tworząc jednolitą podstawę finansowania Wspólnoty oraz jednolitą podstawę obliczania podatku.

Podatek od wartości dodanej pobierany jest na wszystkich szczeblach łańcucha produkcji i dystrybucji dóbr i usług. Podstawą opodatkowania jest (z pewnymi wyjątkami) całkowita wartość transakcji z pominięciem VAT-u. VAT się nie kumuluje ze względu na odejmowanie podatku zapłaconego na wcześniejszych szczeblach łańcucha. Każdy podatnik podlega podatkowi VAT od swego obrotu (podatek należny)¹, od którego można odjąć podatek zapłacony w ramach poniesionych kosztów i inwestycji (podatek naliczony)². Podatek płacony przez ostatecznego konsumenta towarów i usług nie podlega odliczeniom. Podatek opiera się na zastosowaniu stawki VAT-u do ceny bez VAT-u od otrzymanych towarów lub usług.

W 1987 Komisja zaproponowała rychłe przejście do opodatkowania według pochodzenia (pobieranie podatku w kraju sprzedaży) wspartego przez system rozliczeń zmierzający do uniknięcia znacznych przepływów dochodów podatkowych między Państwami Członkowskimi. Jednakże niemożność uzgodnienia systemu rozliczeń i stawek wykluczyła jakikolwiek szybki postęp w tym kierunku. Wprowadzono więc rozwiązanie przejściowe **łącznie opodatkowanie według pochodzenia i opodatkowanie według przeznaczenia**, umożliwiające uniknięcie stosowania środków kontrolnych na granicach podatkowych. Swobodny przepływ towarów wewnątrz Wspólnoty oznacza, że sprzedaż pomiędzy Państwami Członkowskimi nie może już być traktowany jako import lub eksport. Przekraczanie granic nie może być traktowane jako zdarzenie podlegające opodatkowaniu.

¹ W oryginale „podatek wyjściowy” – *output tax*

² W oryginale „podatek wejściowy” – *input tax*

Obowiązek podatkowy powstaje w związku z transakcjami, zgodnie z regulacjami w systemach krajowych.

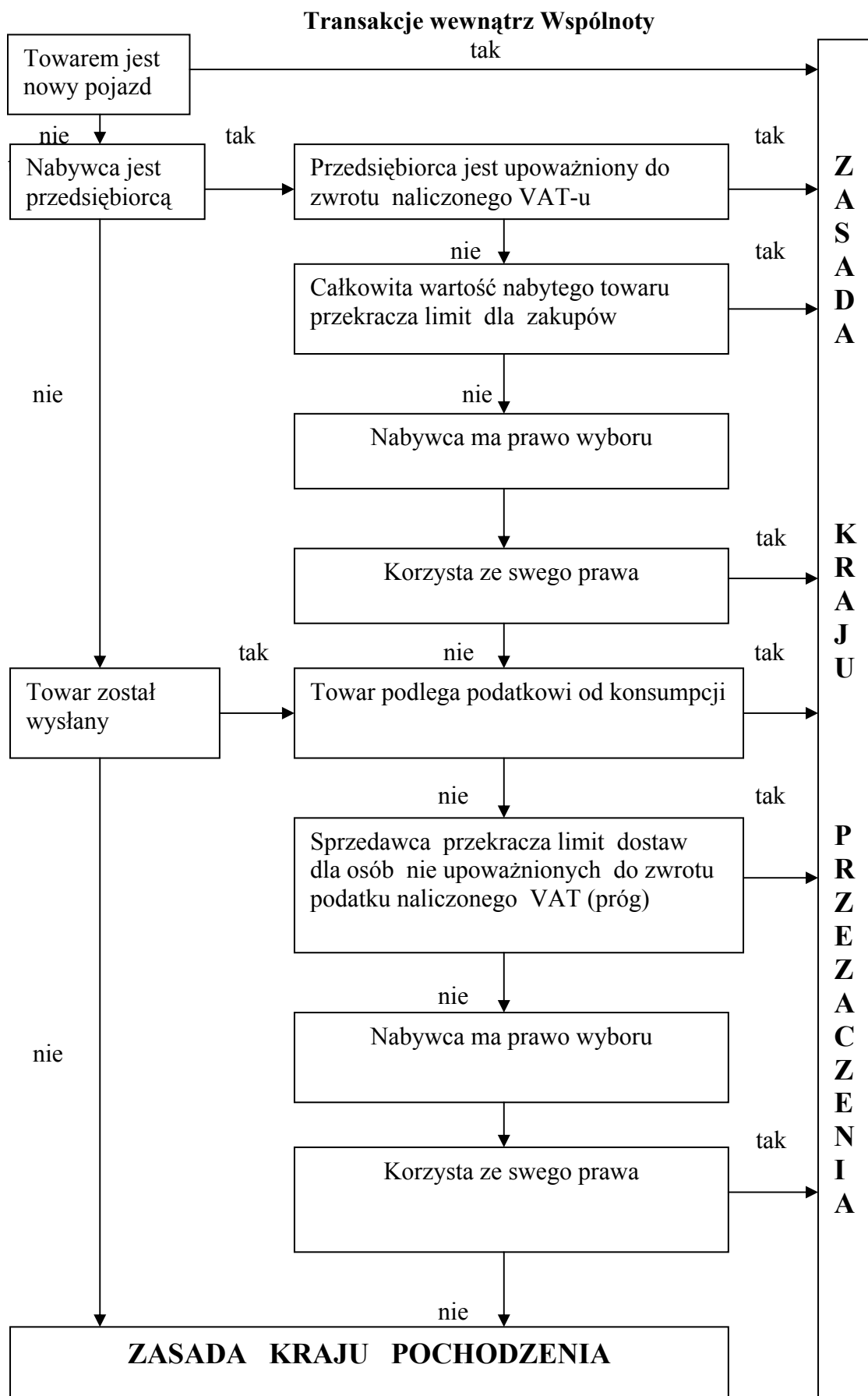
Realizację jednolitego rynku europejskiego zakończono 1 stycznia 1993r.. Od tej daty towary, osoby, usługi i kapitał mogą swobodnie przemieszczać się wewnątrz UE. Główne regulacje VAT mające zastosowanie od tej daty są następujące:

- Osoby dokonujące zakupów towarów w innym państwie członkowskim płacą VAT w tym państwie (**zasada kraju pochodzenia**). Mogą one następnie powrócić do swego kraju z zakupionymi towarami i nie są opodatkowane powtórnie. Jest kilka wyjątków:
- Zakup nowych pojazdów (nie starszych niż 6 miesięcy i z przebiegiem mniejszym niż 6000 km). Taka transakcja opodatkowana jest w Państwie Członkowskim przeznaczenia i według stawek i zasad tam stosowanych. Pojazd należy zarejestrować i odprowadzić podatek w kraju zamieszkania nabywcy.
- Sprzedaż wysyłkowa realizowana przez przedsiębiorstwo mające siedzibę w innym Państwie Członkowskim. Jeśli sprzedawca bierze na siebie odpowiedzialność za dostarczenie zamówionych towarów VAT odprowadzany jest albo według stawek stosowanych w kraju zamieszkania nabywcy albo według stawek kraju sprzedawcy, zależnie od wielkości rocznych obrotów sprzedawcy w kraju przeznaczenia.
- W zakresie handlu między przedsiębiorstwami z różnych Państw Członkowskich, VAT odprowadzany jest w kraju do którego towary są transportowane (**zasada kraju przeznaczenia**) zgodnie ze stawkami i warunkami tego kraju. Przedsiębiorstwo dostarczające towary stosuje stawkę zerową. Przedsiębiorstwo odbierające towary przedkłada deklarację podatkową odnoszącą się do towarów nabytych w innym Państwie Członkowskim. (Ta przejściowa regulacja będzie stosowana do czasu poddania transakcji **zasadzie kraju pochodzenia** - pomysł **ostatecznego systemu opodatkowania**).

Podsumowanie systemu podatku od wartości dodanej w Unii Europejskiej.

Zasada kraju pochodzenia oznacza, że sprzedaż podlega podatkowi od wartości dodanej w kraju dostawcy towarów lub usług. Sprzedaż traktowana jest jako transakcje krajowe.

Zasada kraju przeznaczenia oznacza, że stosowany wcześniej podatek VAT od importu będzie zastąpiony przez podatek od nabycia wewnątrz Unii Europejskiej. Eksport będzie nadal wolny od podatku w kraju pochodzenia. Podatek od nabycia musi być odprowadzony na rzecz władz skarbowych w kraju przeznaczenia. Podatek od nabycia musi być zapłacony przez kupującego i może być deklarowany jako VAT naliczony od momentu powstania zobowiązania podatkowego. Umożliwia to importerowi zwrot naliczonego VAT-u w okresie przedpłaty włączając w to podatek od importu i od nabycia.



Stawki podatkowe

Stawki VAT ustalane są przez same Państwa Członkowskie, ale standardowe stawki stosowane do dostarczanych towarów i usług oraz importu towarów muszą być takie same aby spełnić wymóg neutralności. Państwa Członkowskie mogą stosować stawki podwyższone lub obniżone na niektóre kategorie towarów, o ile każda obniżona stawka ustalona jest na takim poziomie, że odliczenie podatku wejściowego jest dozwolone w normalnym trybie.

Jeśli chodzi o stawki VAT w 1992r. przyjęto dyrektywę o zbliżaniu stawek. Dyrektywa ta wprowadziła system stawek minimalnych ustalając, że od 1 stycznia 1993r. stawka standardowa nie może być ustanowiona na poziomie niższym niż 15%. Państwom Członkowskim dano jednak możliwość zastosowania jednej lub dwóch obniżonych stawek, równych lub wyższych niż 5%, do ograniczonej listy kategorii towarów i usług. Dopuszczono także niektóre derogacje w okresie przejściowym uwzględniając szczególne sytuacje.

Obecna standardowa stawka minimalna podatku od wartości dodanej w różnych Państwach Członkowskich, ustalona na poziomie 15%, powinna być rozszerzona w okresie od 1 stycznia 2001 do 31 grudnia 2005 (propozycja dyrektywy Rady)

Lista stawek podatku VAT stosowanych w Państwach Członkowskich.

Państwa Członkowskie	Stawka szczególnie obniżona	Stawka obniżona	Stawka standardowa	Stawka przejściowa
Belgia	-	6	21	12
Dania	-	-	25	-
Niemcy	-	7	25	-
Grecja	4	8	18	-
Hiszpania	4	7	16	-
Francja	2,1	5,5	19	-
Irlandia	4,2	12,5	21	12,5
Włochy	4	10	20	-
Luksemburg	3	6	17,5	-
Holandia	-	6	175	-
Austria	-	10/14	20	-
Portugalia	-	5/12	17	-
Finlandia	-	8/17	22	-
Szwecja	-	6/12	25	-
Anglia	-	5	17,5	-

Sytuacja w październiku 2000

System VAT dla kupców

W następstwie wprowadzenia d 1 stycznia 1993r Jednolitego Rynku zmieniono sposób opodatkowania VAT-em towarów przemieszczających się pomiędzy Państwami Członkowskimi. Zrezygnowano w tego rodzaju handlu z koncepcji importu i eksportu. i zastąpiono ją systemem dostarczania i nabywania towarów wewnątrz Wspólnoty.

W handlu towarami pomiędzy przedsiębiorstwami z Państw Członkowskich VAT pobierany jest w Państwie Członkowskim do którego towary s transportowane (**zasada kraju przeznaczenia**) według stawek i zgodnie z warunkami tego kraju.

Transakcja wewnątrz Wspólnoty

Dostarczanie towarów przez kupca zarejestrowanego jako podatnika VAT w jednym z Państw Członkowskich UE kupcowi zarejestrowanemu jako podatnikowi VAT w innym Państwie Członkowskim będzie z niektórymi wyjątkami kwalifikowane jako dostawa wewnątrz Wspólnoty. Kupiec zarejestrowany jako podatnik VAT może stosować stawkę „0” do dostawy towarów klientowi w innym Państwie Członkowskim

- klient jest zarejestrowany jako podatnik VAT w innym Państwie Członkowskim UE
- numer rejestracyjny VAT klienta jest znany i przechowywany w dokumentach dostawcy
- dostawca musi zamieścić na fakturze napis „opodatkowana stawką zerową dostawa wewnątrz Wspólnoty”
- towary są wysyłane lub transportowane do tego innego Państwa Członkowskiego
- dostawca musi wpisać numer rejestracyjny VAT swego klienta na fakturze sprzedaży

Przykłady

Kazus 1.

Transakcja wewnątrz Wspólnoty pomiędzy dwoma osobami podlegającymi opodatkowaniu.

Austria	Belgia
Producent A dostarcza towary do detalisty B w Belgii	Detalista B w Belgii kupuje towary od producenta A w Austrii
A dostarcza towary do B Transport towarów A → B	

Miejscem opodatkowania jest Austria gdzie rozpoczyna się transport.

Dostawa wewnątrz Wspólnoty jest zwolniona (stawka zerowa) od VAT

Faktura wystawiona przez A musi podawać numery identyfikacji podatkowej VAT obu kontrahentów A i B (sprawdzenie numeru identyfikacji podatkowej VAT).

Faktura wystawiona przez A musi podawać numery identyfikacji podatkowej VAT obu kontrahentów A i B (producenta i detalisty).

B dokonuje nabycia towarów wewnątrz Wspólnoty. Podatek należny od nabycia może być odliczony na tej samej deklaracji na której jest on zgłaszany, pod warunkiem, że B używa towarów do działalności upoważniającej go do odliczenia.

Kazus 2.

Dostawa wewnątrz Wspólnoty; transport pomiędzy dwoma osobami podlegającymi opodatkowaniu, realizowany przez nabywcę.

Austria	Belgia
Producent A dostarcza towary do detalisty B w Belgii	Detalista B w Belgii kupuje towary od producenta A w Austrii
Towary są transportowane przez B lub na jego zlecenie przez osobę trzecią Transport towarów A → B	

Miejszem opodatkowania jest Austria gdzie rozpoczyna się transport.

Dostawa wewnątrz Wspólnoty jest zwolniona (stawka zerowa) od VAT.

(Ten przypadek nie różni się od poprzedniego) Definicja nabycia wewnątrz Wspólnoty nie wyklucza sytuacji w której towary są transportowane przez klienta lub na jego zlecenie.

Kazus 3.

Transakcja wewnątrz Wspólnoty pomiędzy trzema osobami podlegającymi opodatkowaniu.

(Dwie proste transakcje wewnątrz Wspólnoty)

Austria	Belgia	Dania
A w Austrii Surowiec	Producent B w Belgii kupuje surowiec od A w Austrii i sprzedaje swoje produkty detaliście w Danii	D w Danii Detalista
Transport towarów A → B → D		

Producent B musi sprawdzić, że detalista w Danii podlega opodatkowaniu VAT-em (sprawdzenie numeru identyfikacji podatkowej VAT) B sprzedaje towar bez VAT-u duńskiemu detaliście i przesyła deklarację podatkową władzom belgijskim. Producent B musi udowodnić, że towary faktycznie opuściły Belgię.

Producent B kupuje surowce od A bez VAT-u. Musi zadeklarować i odliczyć VAT według stawki stosowanej w Belgii.

Jeżeli wyżej wymienione warunki dostawy wewnątrz Wspólnoty nie są spełnione (na przykład jeśli klient nie poda numeru identyfikacji podatkowej VAT) dostawca podlega opodatkowaniu VAT-em według stawki swego kraju.

Sprzedaż towarów przez zarejestrowanych kupców osobom niezarejestrowanym w innych Państwach Członkowskich podlega opodatkowaniu VAT-em według stawki kraju sprzedawcy. Istnieje jednak wiele wyjątków:

Zamówienie przesyłki pocztowej i sprzedaż na odległość

Sprzedaż na odległość na jednolitym rynku ma miejsce wtedy gdy dostawca w jednym z Państw Członkowskich sprzedaje towary osobie w innym Państwie Członkowskim, która nie jest zarejestrowana jako podatnik VAT, a dostawca jest odpowiedzialny za dostarczenie towarów. Obejmuje ona sprzedaż na podstawie zamówień przesyłanych pocztą, zamówień

telefonicznych , tele-zakupy , jak również wszelkie inne formy sprzedaży związane z wysyłką towarów do klientów w innym Państwie Członkowskim

Dostawca w Państwie Członkowskim A, który dokonuje sprzedaży na odległość dla klientów w innym Państwie Członkowskim którzy nie są zarejestrowani jako podatnicy VAT , jest zobowiązany do zapłaty VAT w Państwie Członkowskim A tak długo, jak długo wartość sprzedaży nie osiągnie progu określonego w tym innym Państwie Członkowskim UE (zob. tabela poniżej). Jeśli wartość dostaw osiągnie ten próg lub można przewidywać, że go przekroczy , dostawca będzie zobowiązany do zarejestrowania się jako podatnik VAT w tym innym Państwie Członkowskim i rozliczać się z VAT-u według stawek tam stosowanych. Jeśli właściwy próg nie został przekroczony dostawca może wybrać rozliczanie VAT-u w Państwie Członkowskim UE do którego sprzedaż jest dokonywana.

Wyjątek:

Każdy dostawca który dokonuje sprzedaży na odległość do innego Państwa Członkowskiego towarów akcyzowych musi zarejestrować się w tym Państwie Członkowskim UE, ponieważ sprzedaż na odległość towarów akcyzowych jest zawsze obciążona VAT-em w tym Państwie Członkowskim UE do którego są one wysyłane.

Przykład sprzedaży na odległość:

Austria	Belgia
Austriak A sprzedaje towary osobie prywatnej B w Belgii	Prywatna osoba w Belgii kupuje towary od austriackiego detalisty A
Towary transportowane są do B na zlecenie A Transport towarów A	

Towary są wysyłane lub transportowane przez dostawcę dla indywidualnej osoby w innym Państwie Członkowskim. Jeśli stosuje się VAT w Państwie Członkowskim nabywcia, wówczas zakupów dokonuje się poprzez przedsiębiorstwa sprzedaży wysyłkowej lub ogólnie poprzez tele-zakupy w Państwie Członkowskim gdzie stosuje się najniższe stawki.

W przypadkach sprzedaży na odległość za miejsce dostawy uważa się miejsce gdzie towary znajdują się w czasie zakończenia przesyłki lub transportu do nabywcy. Jest to wyjątek od ogólnej zasady odnoszącej się do miejsca dostawy towarów (miejsce dostawy to miejsce gdzie dokonuje się wysyłki lub rozpoczyna się transport). Ta zasada (z uwzględnieniem wyjątku odnoszącego się do sprzedaży poniżej określonego progu) stosuje się do sprzedaży na odległość dla osób fizycznych (nie podlegających opodatkowaniu), rolników podlegających opodatkowaniu wg. schematu podatku liniowego, podatników którzy nie są upoważnieni do odliczeń i osób nie będących podatnikami.

Te kategorie nabywców, z wyjątkiem osób indywidualnych, mogą wybrać normalne zasady zakupów wewnątrz Wspólnoty. Normalne reguły mogą też stać się obowiązkowe gdy wartość zakupów wewnątrz Wspólnoty w trakcie bieżącego roku kalendarzowego przekroczy próg określony przez każde Państwo Członkowskie, który nie może być niższy niż 10 000 Euro.

Przepisy odnoszące się do sprzedaży na odległość wprowadziły wyjątek zgodnie z którym za miejsce dostawy uważa się Państwo Członkowskie gdzie rozpoczyna się transport lub wysyłka, jeśli całkowita wartość sprzedaży na odległość do tego samego Państwa Członkowskiego przez podatnika nie przekracza progu 100 000 Euro w bieżącym roku podatkowym. Zasadę tę komplikuje przepis umożliwiający osobie dokonującej sprzedaży na odległość możliwość wyboru opodatkowania w Państwie Członkowskim w którym transport lub przesyłka kończy swój bieg.

Progi do zastosowania szczególnego schematu dla sprzedaży na odległość:

Państwo Członkowskie	Progi do zastosowania szczególnego schematu dla sprzedaży na odległość	Wyjątek dla małych przedsiębiorstw
Belgia	35 000 Euro 1 500 000 BEF	5 000 Euro 225 000 BEF
Dania	35 000 Euro 280 000 DKK	2 400 Euro 20 000 DKK
Niemcy	100 000 Euro 200 000 DM	12 255 Euro 25 000 DM
Grecja	35 000 Euro 8 200 000 GRD	6 000 Euro lub 2 000 Euro 1 800 000 GRD lub 600 000 GRD
Hiszpania	35 000 Euro 4 500 000 PTE	-
Francja	100 000 Euro 700 000 FRF	10 000 Euro 70 000 FRF
Irlandia	35 000 Euro 29 000 IEP	50 000 Euro 40 000 IEP
Włochy	35 000 Euro 54 000 000 ITL	-
Luksemburg	100 000 Euro 4 200 000 LUF	10 000 Euro 400 000 LUF
Holandia	100 000 Euro 230 000 NGL	-
Austria	100 000 Euro 1 400 000 ATS	22 400 Euro 300 000 ATS
Portugalia	36 900 Euro 6 300 000 ESP	10 215 Euro lub 12 770 Euro 2 000 000 ESP lub 2 500 000 ESP
Finlandia	35 000 Euro 200 000 FIM	10 000 Euro 50 000 FIM
Szwecja	35 000 Euro 320 000 SEK	-
Anglia	100 000 Euro 62 000 GBP	65 000 Euro 48 000 GBP

Zwrot VAT-u dla przedsiębiorstw zagranicznych

Jeśli przedsiębiorstwo jest zarejestrowanym podatnikiem VAT-u w Państwie Członkowskim Unii Europejskiej, a ty dokonujesz zakupu towarów lub usług w innym Państwie Członkowskim UE, możesz być tam opodatkowany VAT-em. Na przykład jeśli uczestniczysz w targach w innym Państwie Członkowskim. Nie możesz po powrocie odliczyć VAT-u zapłaconego w tym innym Państwie Członkowskim jako podatku naliczonego od swojego VAT-u, lecz możesz żądać jego zwrotu.

Podatek od wartości dodanej może być potrącany tylko w stosunku do przedsiębiorstw, gdyż tylko one uprawnione są do odliczeń podatku naliczonego. Niezbędną przesłanką jest nabycie towarów lub usług od innego przedsiębiorstwa przez przedsiębiorstwo należące do wnioskodawcy.

Ósma Dyrektywa Rady zawiera szczegółowe regulacje:

Podatnik podpada pod Dyrektywę jeśli w okresie nie krótszym niż trzy miesiące i nie dłuższym niż rok kalendarzowy, albo w okresie krótszym niż trzy miesiące, jeśli stanowi on okres pozostały do zakończenia roku kalendarzowego

- nie posiadał w tym kraju:
 - siedziby związanej ze swą działalnością gospodarczą ani stałego zakładu z którego zawierane są transakcje gospodarcze;
 - ani też - w przypadku braku takiej siedziby lub zakładu – stałego miejsca zamieszkania lub miejsca normalnego pobytu;
- nie dostarczał w tym kraju towarów ani usług, z wyjątkiem:
 - usług transportowych i towarzyszących transportowi;
 - usług w przypadkach gdy zobowiązanym podatnikiem jest ich odbiorca

Państwa Członkowskie zobowiązane są do zwrotu uprawnionemu podatnikowi:

- VAT-u naliczonego w stosunku do usług lub majątku ruchomego dostarczonego mu przez innego podatnika na terytorium kraju;
- VAT-u naliczonego w stosunku do towarów importowanych do kraju o ile takie towary są niezbędne dla jego działalności gospodarczej albo w stosunku do usług dostarczanych klientowi.

Numer identyfikacji podatkowej VAT

W przypadku prywatnych osób fizycznych opodatkowanie w miejscu pochodzenia stanowi podstawową zasadę powszechnego systemu VAT. W przypadku obrotu towarowego między przedsiębiorstwami z Państw Członkowskich zasadą jest opodatkowanie w kraju przeznaczenia. Jediną przesłanką wolnych od opodatkowania dostaw wewnątrz Wspólnoty jest posiadania numeru identyfikacji podatkowej VAT.

Celem numeru identyfikacyjnego podatku od wartości dodanej jest zapewnienie prawidłowego stosowania przepisów dotyczących towarów dostarczanych i transportowanych wewnątrz Unii Europejskiej. Numer identyfikacyjny VAT dostawcy musi być zamieszczany na wszystkich fakturach. Za nadawane numerów VAT odpowiedzialne są władze podatkowe. Dla eksporterów, eksport do innego Państwa Członkowskiego jest zwolniony od podatku tylko wtedy gdy nabywca poda jego numer identyfikacyjny VAT. Dostawca zobowiązany jest sprawdzić ważność numeru identyfikacyjnego VAT nabywcy.

Dla umożliwienia rejestracji sprzedaży wewnątrz Wspólnoty każdy przedsiębiorca zobowiązany jest do przedkładania władzom podatkowym tzw. „wykazu sprzedaży w UE” zawierającego listę zwolnionych od podatku dostaw wewnątrz Wspólnoty/

Numer identyfikacji podatkowej w Państwach Członkowskich

Państwo Członkowskie		Numer identyfikacyjny VAT
Belgia	BE	Le numéro d'identification à la taxe sur la Valeur ajoutée BTW – identificatienummer
Dania	DK	Momsregistreingsnummer
Niemcy	DE	Umsatzsteuer
Grecja	EL	Arithmos Forologikou Mitroou FPA
Hiszpania	ES	El número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Anadido
France	FR	Le numéro d'identification à la taxe sur la valeur ajoutée
Irlandia	IE	Value addet tax identification no.
Włochy	IT	Il numero di registrazione IVA
Luksemburg	LU	Le numéro d'identification à la taxe sur la valeur ajoutée
Holandia	NL	BTW - identificatienummer
Austria	AT	Umsatzsteuer - Identifiaktionsnummer
Portugalia	PT	o número de identificacao para efeitos do imposto sobre o valor acrescentado
Finlandia	FI	arvonlisaverorekisterointinnumero Mervärdesskattereageringsnummer (momsregisteringsnummer)
Sweden	SE	Mervärdesskattereageringsnummer (momsregisteringsnummer)
Anglia	GB	Value added tax identification no.

PODATKI BEZPOŚREDNIE

Podatki pośrednie wymagają pewnego stopnia harmonizacji ponieważ wpływają na swobodny przepływ towarów i swobodę świadczenia usług. Nie odnosi się to w tym samym stopniu do podatków bezpośrednich, a Traktat o WE nie zawiera szczegółowego wezwania do ich wyrównania.

Niektóre aspekty bezpośredniego opodatkowania faktycznie nie wymagają w ogóle harmonizacji ani koordynacji i zgodnie z zasadą subsydiarności pozostawiono je w gestii Państw Członkowskich.

Z tego powodu trudno zrozumieć dlaczego podatki od osób spółek które mogą mieć zakłócający wpływ na konkurencję nie zostały od razu objęte postanowieniami Traktatu. Podstawy prawne do harmonizacji podatków bezpośrednich, włączając w to podatek od spółek są bardzo słabe. Art. 94 który zajmuje się środkami odnoszącymi się do ustanowienia i funkcjonowania rynku wewnętrznego, jest jednym z niewielu dostępnych. Jednakże postanowienia prawne i administracyjne wyprowadzane z tego artykułu podlegają zasadzie jednomyślności. Ważny jest także art. 293 zobowiązujący Państwa Członkowskie

do rozpoczęcia negocjacji wzajemnych, zmierzających do zapewnienia wewnątrz Wspólnoty wyeliminowania podwójnego opodatkowania. W konsekwencji duża część wymagających przyjęcia regulacji wypada poza zakres ustawodawstwa Wspólnotowego. Na ich miejsce opodatkowanie transgranicznego przepływu dochodów objęte zostało gęstą siecią bilateralnych umów regulujących zarówno stosunki między Państwami Członkowskimi jak i ich stosunki z państwami trzecimi.

Podatek od osób spółek

Różnice w opodatkowaniu istniejące między Państwami Członkowskimi mogą mieć wpływ na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i powodować zakłócenia konkurencji. Dyskusja o opodatkowaniu spółek wewnątrz Unii Europejskiej skupia się na eliminacji podwójnego opodatkowania transgranicznych przepływów dochodu i harmonizacji trzech składników podatku od spółek: stawek, podstawy obliczania i systemu administracyjnego jego poboru.

Parlament Europejski podkreśla, że zasadą przewodnią w tym obszarze powinno być uznanie, że każde przedsiębiorstwo musi traktować oddawanie uczciwej części swoich dochodów w formie podatków jako swój obowiązek i wkład na rzecz społeczeństwa i zwraca uwagę, że głównym priorytetem w tej dziedzinie jest ustalenie jednolitych definicji podstawowych pojęć takich jak: podstawa opodatkowania, zyski, straty, dochód podlegający opodatkowaniu, reguły dotyczące odpisów, ustanawiania rezerw itp.

W dziedzinie podatku od spółek istniejące przepisy regulujące ograniczanie lub eliminację podwójnego opodatkowania mają istotne znaczenie. Tradycyjny system z jednolitym opodatkowaniem zysków przedsiębiorstw i opodatkowaniem zysków podzielonych między akcjonariuszy występuje powszechnie w Belgii, Danii, Holandii i Szwecji.

EUROPEJSKA UNIA WALUTOWA

Pod koniec 20-tego wieku, europejska unia walutowa i globalna integracja gospodarek krajowych postawiła Europę przed nowymi wyzwaniami społecznymi, politycznymi i gospodarczymi. Wprowadzenie Euro w 1999r podniosło Europę na nowy poziom integracji, co miało i nadal będzie miało implikacje ekonomiczne o charakterze globalnym. Oczekuje się, że 21 stulecie, wspierane przez nowoczesną technologię będzie erą elektroniki i sieci wirtualnej w których postępujący proces globalizacji doprowadzi do nowej struktury rynku kapitałowego.

Na obszarze Europy - jak się szacuje – zamieszkuje około 300 mln. ludzi. Jest to więcej niż w Stanach Zjednoczonych (ok.270 mln.) i ponad dwa razy więcej niż w Japonii. Dochód narodowy brutto na obszarze Europy, ogólnie szacowany w 1999r na poziomie 7 trylionów dolarów, jest mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych gdzie wynosi on 9 trylionów dolarów. Ze względu na niższy poziom dochodu narodowego i większą ilość ludności przeciętny dochód narodowy na głowę mieszkańca na obszarze Europy jest niższy o prawie jedną czwartą niż w Stanach Zjednoczonych - odpowiednio 24 tys. dolarów i 33 tys. dolarów.

Unia Europejska jest obecnie w końcowej fazie podróży w kierunku unii gospodarczej i walutowej. Trzyletni okres przejściowy zakończy się o północy 31 grudnia 2001 r. Od 1 stycznia 2002 r. banki będą wydawać wyłącznie banknoty i monety Euro. Państwa Członkowskie dołożą wszelkich starań aby zapewnić, że po upływie 2 tygodni od 1 stycznia większość transakcji gotówkowych będzie już dokonywana w Euro, a na początku marca 2002 r. zakończone zostanie wycofywanie krajowych banknotów i monet.

Na przedsiębiorstwa zawsze oddziałują szersze determinanty ekonomiczne takie jak: stopy procentowe, inflacja, wydatki publiczne. Pozostają one poza ich kontrolą, ale mają wpływ na ich plany i konkurencyjność. W następstwie wprowadzenia Euro, przedsiębiorstwa prowadzące handel z innymi krajami które wprowadziły wspólną walutę, nie będą już wystawione na wahania poziomów cen powodowanych fluktuacją kursów wymiany ich walut narodowych. Wspólna waluta oznacza również wspólną politykę walutową – innymi słowy, wspólna stopę procentową. Dla przedsiębiorstw w Europie ważne jest zrozumienie, że wspólna jednostka monetarna oznacza zmianę otoczenia konkurencyjnego. Ma to wpływ nie tylko na przedsiębiorstwa wewnątrz strefy Euro, ale także na przedsiębiorstwa w krajach które do niej nie przystąpiły jak Wielka Brytania.

Wewnątrz obszaru Euro trzeba wziąć pod uwagę trzy ważne czynniki:

- obniżenie kosztów transakcyjnych
- usunięcie niepewności w zakresie kursów wymiany walut
- przejrzyste różnice cen

Co będą oznaczały te zmiany dla małych i średnich przedsiębiorstw ?

- Wzrost konkurencji ponad granicami

Jakkolwiek handel transgraniczny stał się łatwiejszy dzięki wspólnej walucie, to jednak przedsiębiorstwa w krajach które przyłączyły się do wspólnej waluty stanęły jednocześnie w obliczu konkurencji ze strony zagranicznych firm. Tymczasem otworzyły

się możliwości robienia interesów za granicą. Przedsiębiorstwa w krajach poza strefą Euro zamierzające eksportować do krajów wewnątrz tej strefy muszą konkurować z firmami z całego obszaru wspólnej waluty, posługującymi się taką samą walutą jak nabywca.

- Łączenie się przedsiębiorstw ponad granicami i inne wspólne przedsięwzięcia. Zwiększona konkurencja podnosi konieczność utrzymywania stosunków z innymi przedsiębiorstwami a używanie wspólnej waluty je ułatwia.

- Marketing i kształtowanie cen ponad granicami

Wszystkie ceny wewnątrz strefy wspólnej waluty podawane są w tej samej walucie i mają taką samą wartość. Utrudnia to sprzedaż w różnych krajach po różnych cenach. Załamania cen w Euro różnią się wyraźnie od tych które miały miejsce we wcześniejszych walutach krajowych. Wymaga to w pewnym zakresie przeprojektowania i pozycjonowania produktów i strategii cenowych produktów oraz na różnych rynkach.

- Dystrybucja i zakupy

Wspólna waluta ułatwia i potania alternatywne rozwiązania. Nie jest już konieczne dla zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym, wybieranie centrów dystrybucji i dostawców dla zrównoważenia przepływów w różnych walutach które mają być zastąpione przez Euro.

- Pozyskiwanie środków finansowych

Wspólna waluta oznacza także rozszerzenie się dostępnych opcji dla firm poszukujących możliwości podniesienia kapitału. Rynki obligacji i akcji w Euro są potencjalnie atrakcyjniejsze niż rynki które zastępują.

- Inwestycje

Wiele jest czynników wpływających na decyzje inwestycyjne w kraju i za granicą. Wspólna waluta i wynikające z niej zmiany warunków konkurencji wpływają na decyzje inwestycyjne.

Ogólnie można stwierdzić, że dla wielu przedsiębiorstw powstają nowe możliwości i zagrożenia, zwłaszcza ale nie tylko w krajach które przyłączyły się do europejskiej unii walutowe.

Ze względu na dalekosiężne konsekwencje nowej waluty, zarówno techniczne jak i organizacyjne aspekty konwersji oraz zmieniona sytuacja konkurencyjna są sprawami którymi powinny zająć się najwyższe szczeble zarządzania. Wykonanie z pewnością może być delegowane, jednak powinno być regularnie monitorowane. Jeśli chodzi o wprowadzanie Euro, jasno zakreślona odpowiedzialność i cele są szczególnie ważne z następujących powodów:

- wprowadzenie Euro dotyczy wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa,
- projekt eurokonwersji będzie trwał do końca fazy podwójnej waluty 28 lutego 2002,
- przygotowanie do Euro jest krytycznym testem zdolności przedsiębiorstwa do rozwiązywania problemów w zakresie stosunków z klientami i inwestorami i sprostania konkurencji,
- dla wielu przedsiębiorstw konwersja walutowa stała się okazją do ponownej oceny ich sytuacji i ponownego przemyślenia celów.

Dla zminimalizowania wszelkich przerw w działalności małych i średnich przedsiębiorstw powinny one przestawić się na Euro najpóźniej 31 grudnia 2001r. Będzie to jedyna droga do zagwarantowania ciągłości obsługi dostawców i klientów.

Przygotowanie zawczasu jest istotne dla pomyślnego i gładkiego przejścia do nowej waluty. Do niezbędnych środków które należy podjąć można zaliczyć: szkolenie, zapoznanie się z nowymi banknotami i monetami. Dla osób działających w obrocie gotówkowym konieczne będą specjalne szkolenia i informacje aby zapoznały się one z nową walutą. Dobre poinformowanie personelu należy także do kluczowych zasobów ułatwiających pomyślne przejście na Euro.

Z wprowadzeniem nowej waluty możemy oczekiwać dalszej integracji gospodarczej krajów tworzących Unie Europejską. Zniknie jedna z ostatnich barier do swobodnego przepływu towarów i usług – lokalne waluty i możliwość do chronienia własnych rynków przez poszczególne kraje za pomocą polityki walutowej i fiskalnej. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w granicach Unii Europejskiej nie będą się już musiały zajmować sprawami wymiany walut. Wszystkie ceny zbytu i zakupu będą wyrażone w Euro, co niewątpliwie ułatwi zarządzanie handlem i finansami większości firm a zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw które w dużym zakresie nie posiadają wystarczających zasobów finansowych, ludzkich i technicznych do działalności w środowisku wyzwań i nowych możliwości.